

# 稻米+咖啡,长沙妹子“杂交”米食玩出新花样

今日女报/凤凰网记者 陈雪炎 赵周舟

坐在长沙天心阁古老的城墙上,一片金色“稻田”引人驻足。这不是复耕,而是湖南新消费品牌8117咖啡的“杂交实验场”——非洲咖啡豆邂逅湖南稻米,“杂交”出全球首发的稻香拿铁。

咖啡馆主人曾杨正通过“杂交实验”,打造自己的“米食宇宙”,让“杂交”米食在中非博览会上变成拉近中非合作的味觉名片,在街头巷尾讲述“从吃饱到吃好”的新时代故事。

## 1/一粒米的“咖啡觉醒”



曾杨(左)在2025年第四届中非经贸博览会上与客人交流。

“8117”,是“袁隆平星”的编号,也是一粒米“杂交之旅”的密码。

“我们做杂交水稻出身,最擅长的就是‘杂交’。”曾杨说,“杂交”即取长补短,结出更优果实。她把首次“杂交”瞄准了米与咖啡。

2024年,隆平水稻博物馆向长期合作的隆平农场提出新课题:如何用更“酷”的方式,向百万中外游客传承袁院士精神?

“袁院士让中国人吃饱,我们想让人吃好。”曾杨团队从中非贸易背景出发,大胆设想:非洲咖啡与湖南稻米“杂交”,会碰撞出什么火花?“稻香拿铁”

研发计划由此诞生。

跨界远比想象艰难。创业初期,团队日夜“恶补”咖啡知识——烘焙曲线、萃取参数、门店运营……这个曾经与土地打交

道的团队,在咖啡馆的蒸汽棒前,一度手忙脚乱。

“但我们骨子里有股‘轴’劲儿,像伺候庄稼一样,研发必须扎扎实实。”通过近300天的“死磕”,团队携手江南大学、新希望公司等升级米乳工艺,测试了四十多种咖啡豆,终获想要的配方。首杯稻香拿铁诞生时,团队毫不犹豫以“8117”命名品牌,致敬那颗永恒的“袁隆平星”。

“我们的稻香拿铁火了!”2024年“十一”假期,在外度假的曾杨接到团队成员电话。她从视频监控里看到,排队人群蜿蜒至隆平水稻博物馆展厅门口。当日销量轻松破万杯。

## 2/打造“米食宇宙”

稻米与咖啡的成功“杂交”展现了米乳的无限可能。曾杨迅速调整策略,投入新“杂交实验”。

“研发新品更难,米乳应用案例太少,只能‘摸着石头过河’。”曾杨想起了留学欧洲时最爱的某款冰淇淋,每次有新口味都要去尝试,但从没吃过米味的。于是,她着手研发第二款以“米”为核心的新品——米冰淇淋。

“配方调整不下100次。”2025年4月,米冰淇淋上市后即

成为销量第二的“当家花旦”。

“太神奇了!这里面放了辣椒还是糖?”在2025年中非经贸博览会上,8117咖啡的创新饮品桂子油拿铁让外国友人惊叹。这款带着老长沙风味的饮品,正以东方文化叩击世界味蕾。“桂子油又甜又辣,像湖南人的性格。这是他们没尝过的味道,我们想让外国友人开开眼!”曾杨笑道。

“传统认为咖啡配牛奶,我们要打破这种观念,在全球展现米食魅力。”曾杨说,中国稻

作文化传承数千年,咖啡文化传入不过几十年。从稻香拿铁到桂子油拿铁、栀子花香拿铁,这种“杂交”不仅为研发“更适合中国消费者体质的咖啡饮品”,更为传递湖湘饮食文化。

从一粒米出发,曾杨团队还研制出了米布丁、米立方、米面包、米酒等各种形态的产品。“专注这一粒米,深耕自己的赛道,这便是我们经营的核心理念。”曾杨团队正打造一个“米食宇宙”,让大米突破主食局限,成为现代饮食新宠。

## 3/点亮新消费地标

品牌走红后,“会说话的米”走出隆平水稻博物馆,入驻长沙后湖国际艺术中心、保利国际广场。今年五月,8117咖啡的“新种子”扎根天心阁古老城墙,以低因饮品开拓夜间消费,成为夜游必打卡点。“再好的种子,也要种进对的土壤。”曾杨说,“我想和景区‘组CP’,打造依托景点、一城多场景的新消费地标。”

夜晚的天心阁店,城墙灯光亮起,稻田泛着金光。点一

杯稻香拿铁,坐听蝉鸣,儿时记忆涌上心头。“天心阁承载老长沙记忆,我们在设计上下了功夫,提供沉浸式稻香文化体验。”曾杨将主色调定为象征青苗、稻米和丰收的“绿白橙”,在店前种植水稻,品牌新的LOGO更是别出心裁采用“稻草人”形象,“过去守护粮食安全与耕地,现在守护国民饮食安全,‘守护’二字不变。稻草人风雨无阻守护稻田,正如我们守护和延伸米的生命。”

谈及选址天心阁,曾杨直呼是缘分与努力的“化学反应”。“去年参加进博会,天心区商务部门现场就递出橄榄枝,会后专人对接,非常暖心。”曾杨坦言。

如今,除米乳食品外,曾杨团队还开启了文创“杂交实验”——憨态可掬的“米米子”水稻挂件、“爷爷的菜园”蔬果挂件,以及金属徽章、盲盒、贴纸……拓宽着“米食宇宙”的边界。

# 扛过三次天灾!“香水柚西施”带2000余名姐妹奔赴致富路

今日女报/凤凰网通讯员 汪进

从深圳都市白领到湖南乡村“新农人”,武师用十年光阴完成了人生的华丽转身。这个被人称作“香水柚西施”的女子,在经历三次重大天灾重创后,不仅让常德市临澧县的香水柚飘香海内外,更带领两千余名姐妹闯出了一条致富路。



## 断舍离

8月3日,临澧县佘市桥镇青龙村绿意盎然,在村里的香水柚林里,一个个青色的香水柚挂在枝头,武师穿行其中,查看柚子长势。她口袋里的手机不时响起,是预订柚子的客户打来的。

柚子还未成熟,武师已经接到10万公斤的订单了。

而当初决定回乡创业时,武师曾有诸多担心。“那时我们做的是贸易和美容行业,从未做过种植业。”武师回忆。

40岁的武师是湖北襄阳人,2004年和临澧人张俊在深圳相识,2006年结婚。之后,两人在深圳、长沙打拼,拥有了稳定的事业。2015年,张俊想回老家承包山地,做生态种植。因为他一直有个梦想:在有能力的时候,发展产业带动乡亲们致富。

武师提醒丈夫:“在新领域

创业要面对太多未知的挑战。”

经过几次深入长谈,张俊的一句话打动了武师:“人到中年,敢于从零开始挑战新的领域,才是真英雄!”

随后,他们决定放弃现有生意,回到青龙村重新创业。

但是做农业,不仅回报周期长,而且要看天吃饭。

2018年雪灾,武师和丈夫新植的香水柚、柑橘、脐橙几乎全部冻死,直接经济损失达1000多万元。本以为这之后就会顺顺利利,没想到,2022年的旱灾让4万多株挂果的成品果树全部枯死。2024年初又遇上冰灾,往昔生机勃勃的山岗,几乎沦为“荒芜之地”。经此一灾,经济损失再度增加近千万元。

面对接踵而至的打击,看似温婉的武师却展现出倔强韧性。她四处筹资,投入千万元重建基地;为攻克技术难关,

多次凌晨赶火车赴京拜师,获得中国工程院院士邓秀新的技术指导和支持。同时,她将在深圳和长沙的原有客户渠道、市场资源进行融合,为二次创业再筑上一道“防火墙”。

## 结硕果

如今,经多年深耕,武师的产业已形成多元布局:1100亩蜜桔、500多亩脐橙,800多亩临澧特有香水柚。2023年12月,在全球高端食品及优质农产品(深圳)博览会上,作为湖南首家柑橘“圳品”认证企业,其产品大放异彩,香水柚单价达50元一个仍供不应求,远销东南亚。

在她带动下,当地还成立了香水柚产销协会,而她的公司被推举为会长单位。

如今的武师身兼数职:湖南省第十四次妇女代表大会代表、省职业经理人协会农业职

业经理人分会首任会长。其“香水柚西施”的雅号传遍乡里。

“每年为当地妇女发放工资300多万元,辐射带动全县2000多名妇女增收。”临澧县妇联主席张明兰如是评价武师的贡献。除了提供就业岗位,武师还让周边群众在其基地种植经济作物,收益全归农户。

对于未来,武师有着清晰规划:5年内在全县培养100名农业职业经理人,推动产业标准化、品牌化,将香水柚种植规模扩展到3.5万亩,实现产值15亿元以上;开发深加工产品,力争带动3万名妇女致富,将所在企业打造为国家级农业产业化龙头企业行列。

站在充满生机的山岗上,望着连片的翠绿果苗,武师十年间咽下的苦,早已化作乡亲们脸上的甜。这个外来媳妇与临澧的缘分,才刚刚写下精彩篇章。